

Nomeco

Vi har knækket koden til vækst

Nomeco har overrasket sig selv. På ét år har virksomheden øget både omsætning og indtjening med knap 10 procent på alle 40 varekategorier.

Opskriften på de flotte resultater er målrettet og intelligent arbejde med analyser af varenes omsætning og indtjening – en opskrift mange andre virksomheder bør tage til sig.

"Vi besluttede i 2014 at tage ABC i brug som værktøj i vores arbejde for at sikre et aktivt, dynamisk og attraktivt sortiment inden for frihandelsvarer til apotekerne", fortæller Dorte Taunø, sortimentschef hos Nomeco.

Det sikrer apotekerne en meget præcis dækning af deres behov samtidig med, at Nomeco optimerer på omsætning og indtjening.



Knivskarp og visuel transparens

Kategoricheferne mødes hver 14. dag og diskuterer ABC samt tiltag på de enkelte kategorier. Alle kategorier bliver overvåget i ABC Analyzer og ABC Monitor. "Møderne giver os en tæt og løbende opfølgning på

produkter og leverandører. Vi har dokumentation for alt, og at det er nemt for os at præsentere data på en visuel og forståelig måde for leverandørerne." fortæller Dorte Taunø og supplerer:

"Det gør det meget let for os at indgå i en værdiskabende dialog med nye leverandører. Vi kan med det samme placere deres produkter i ABC matriksen, så både de og vi ved, hvor produktet ligger."

Resultater overgår forventninger

"Jeg havde forventet, at vi ville få gevinster med analyserne. Men jeg må indrømme, at jeg ikke havde forventet så markante resultater som næsten 10 procents forbedring af både omsætning og indtjening på bare ét år." Dorte Taunø fortsætter:

"Analyserne gør det simpelthen lettere for os målrettet at øge profitabiliteten på det eksisterende sortiment og sikre en tilfredsstillende profitabilitet på nye varer."

Læs mere om ABC Analyzer på www.abcssoftwork.com og hent en 30 dages gratis trial

Hvad gjorde Nomeco?

Omsætning
+9,2 %



Indtjening
+9,8%



Intelligent
Kategoristyring



Mål:

Nomecos arbejde med ABC støtter op om deres overordnede strategi. De ønsker at øge omsætning og indtjening på deres frihandelssortiment på ca. 7.000 varenumre.

Løsning:

Kategoricheferne anvender ABC på 14-dags-møderne, når de gennemgår hver enkelt kategori, sortimentssaner og forhandler med nye og eksisterende leverandører.

Resultat:

På ét år har Nomeco øget deres omsætning med 9,2 procent og indtjening med 9,8 procent på deres frihandelsvarer.

Værktøjet sikrer at alle kategorier optimeres løbende og at profitabiliteten er høj

Om Nomeco

Nomeco leverer et bredt sortiment af frihandelsvarer og lægemidler til 67 % af alle danske apoteker. De fungerer som grossist for apotekerne og lagerhotel for lægemiddelproducenterne.

- Primær grossist for danske apoteker
- Ca. 7.000 varenumre i frihandelssortimentet
- 350 leverandører

